

**RELATÓRIO DO
CENSO
2015**

O Censo é uma pesquisa realizada anualmente com as empresas juniores confederadas à Brasil Júnior, sendo uma iniciativa da diretoria da Vice-Presidência de Comunicação.

As informações que são consideradas para as análises do Censo são os questionários respondidos de forma completa. Desta forma, obtivemos dados de 171 empresas juniores, representando 55% das empresas confederadas no país.

As realizações do MEJ brasileiro no ano de 2015 foram de 2772 em número de projetos e R\$7.700.134,74 em faturamento.

O objetivo do Censo é realizar um estudo estatístico sobre todas as instâncias do Sistema MEJ (Federações, Núcleos e Empresas Juniores). Essas informações dão um diagnóstico atual do Movimento, mostrando como estão os resultados nacionais das organizações.

Dessa forma, os dados coletados no Censo têm o potencial de ajudar todas as organizações envolvidas no Sistema MEJ a conhecer analiticamente o contexto em que estão inseridas, potencializando a tomada de decisões e auxiliando em futuros direcionamentos a serem dados para o Movimento.

Este relatório apresenta, inicialmente, uma contextualização do MEJ brasileiro em termos de faturamento e realização de projetos, de acordo com os dados das respondentes.

A primeira seção apresenta também uma análise quanto ao porte dos clientes, a capacitação e a alocação de empresários juniores para a realização de projetos, bem como o modelo de negócios das empresas juniores.

A segunda seção apresenta dados sobre o impacto do MEJ na sociedade (regulamentação das empresas juniores, representatividade nas IES e a rotatividade dos empresários juniores).

Por fim, a última seção apresenta os dados referentes às empresas juniores e sobre as instâncias do Movimento.

Índice



*Conhecendo os
respondentes*

4



*Número de projetos
e faturamento*

5



Dados por região

Região Sul ... 9

Região Sudeste ... 11

Região Centro – Oeste ... 14

Região Nordeste ... 16

9



Mercado e projetos

20



Regulamentação

24



Gestão Ejs

25



MEJ

27



Dados secundários

28

Conhecendo os respondentes

Antes de apresentar os resultados, faz-se necessário ressaltar as metas do Planejamento Estratégico da Rede em 2016 para o número de projetos e faturamento:

Projetos: 4800

Faturamento: R\$11.200.000,00

Qual é o panorama atual do MEJ brasileiro para alcançar essas metas, em conjunto, ao final de 2016?

Dentre as **171 EJs** respondentes, **o número de projetos aumentou de 1258 em 2012 para 1803 em 2015**, representando um aumento de 43%.

Conseqüentemente, a média de projetos por empresa júnior saltou de **7,4 em 2012 para 10,5 projetos em 2015**, sendo que a média de projetos por membro é de 0,36. Isto significa que muitos empresários juniores não realizam projetos durante sua passagem pelo movimento.

Já em relação a não realização de projetos, nos últimos 4 anos, houve um decréscimo de 85% na moda de empresas juniores que não realizam projetos. Em 2012, eram 34 EJs não realizando projetos e, em 2015, 6 EJs. A maior fatia de empresas juniores (cerca de 25%) realizam de **2 a 4 projetos anualmente** e apenas 10% realizam mais de 20 projetos por ano.

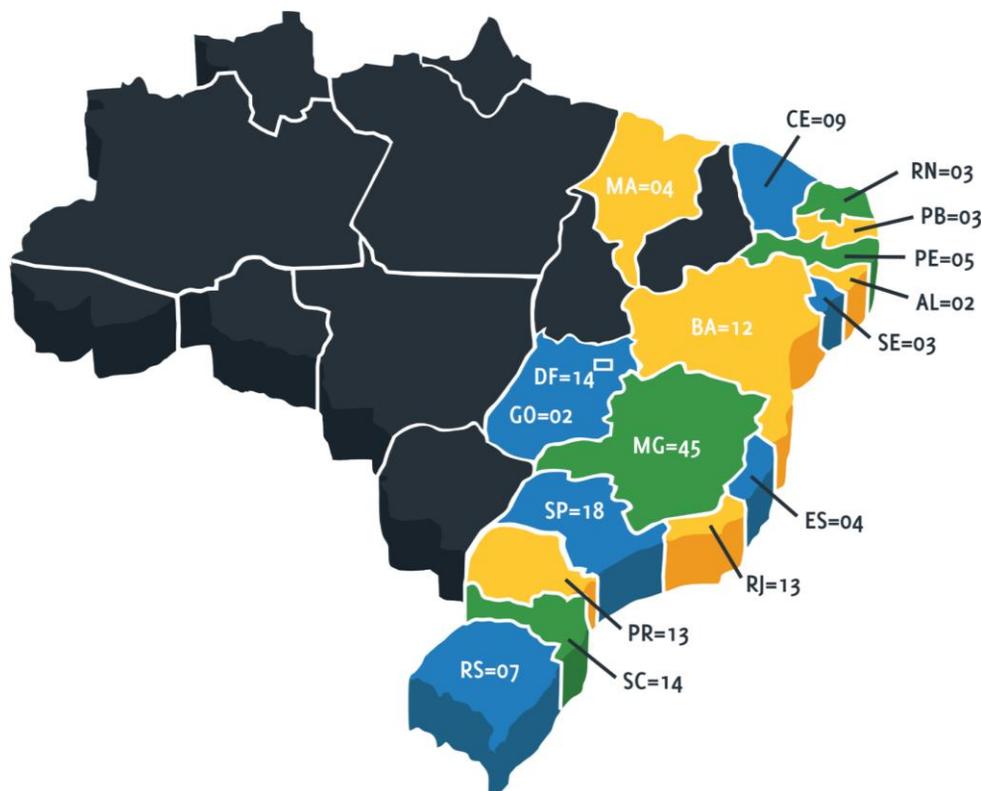
Vale ressaltar novamente os dados absolutos alcançados por todo o MEJ em 2015: 2772 em número de projetos e R\$7.700.134,74 em faturamento.



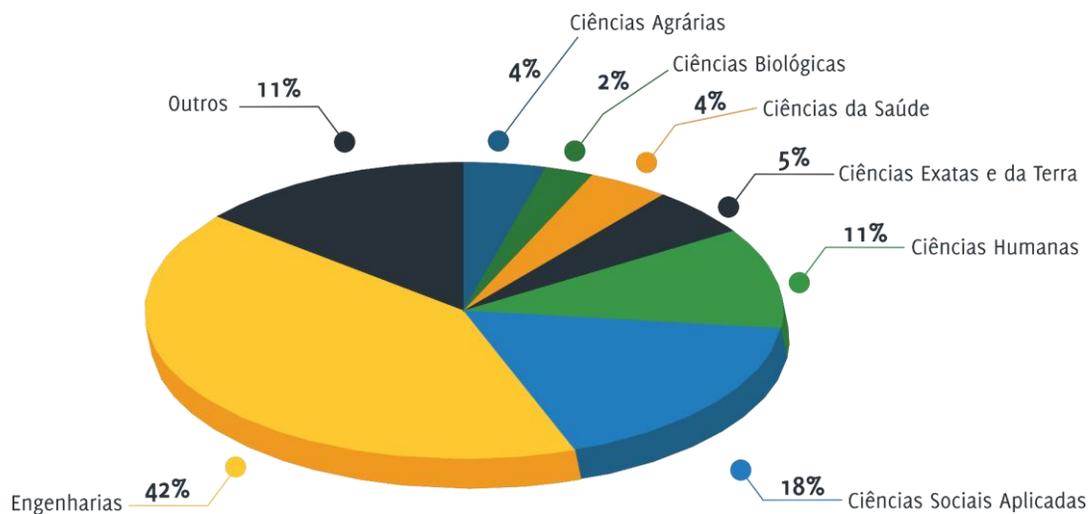
Número de Projetos e Faturamento

Para garantir a legitimidade dos dados analisados, é importante recolher informações de empresas juniores das mais diferentes realidades, com o objetivo de identificar padrões e anomalias da rede, bem como analisar o crescimento no cenário macro do MEJ brasileiro.

171 EMPRESAS JUNIORES RESPONDERAM O CENSO 2015



42% DAS EMPRESAS JUNIORES RESPONDENTES PERTENCEM A ÁREA DE ENGENHARIA



A MÉDIA DE PROJETOS POR EMPRESA JÚNIOR TEM SUBIDO AO LONGO DOS ÚLTIMOS QUATRO ANOS

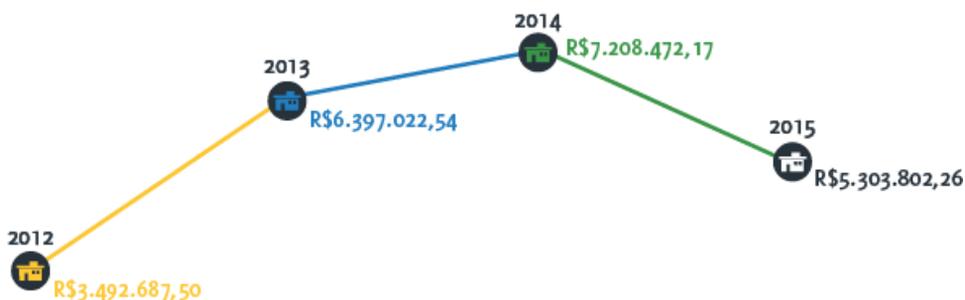


Apesar do avanço do Movimento Empresa Júnior nos últimos quatro anos, é preciso ter o senso crítico de que podemos mais! Para ilustrar essa informação, é importante analisar a porcentagem de crescimento do número absoluto de projetos e faturamento das empresas juniores.

EVOLUÇÃO DE 42% DO NÚMERO DE PROJETOS DAS EMPRESAS RESPONDENTES



O VALOR DO FATURAMENTO DAS EMPRESAS JUNIORES RESPONDENTES CAIU NO ÚLTIMO ANO



O PIB Júnior em 2012 foi de R\$3.492.687,50 para R\$5.303.802,26, denotando um aumento de 52% em quatro anos. No entanto, de 2014 para 2015 houve um decréscimo de 26,5%. Lembrando que a taxa de generalização é de 54%, correspondentes as Ejs que responderam ao Censo em 2015.

Com estes dados, é possível levantar algumas conclusões como o faturamento médio de empresas juniores teve um aumento nos últimos 4 anos de 52% um aumento do ticket médio de 5% nos projetos, sendo que houve um decréscimo de 33% no valor dos projetos entre 2014 e 2015.

FATURAMENTO E TICKET MÉDIO DO MOVIMENTO EMPRESA JÚNIOR AUMENTARAM CERCA DE 51,8% NO ÚLTIMO ANO

FATURAMENTO MÉDIO DE EMPRESAS JUNIORES		TICKET MÉDIO DE PROJETOS	
Ano	Valor	Ano	Valor
2012	R\$ 20.425,07	2012	R\$ 2.776,38
2013	R\$ 37.409,49	2013	R\$ 4.222,46
2014	R\$ 42.154,81	2014	R\$ 4.379,39
2015	R\$ 31.016,39	2015	R\$ 2.941,65

O faturamento médio das Ejs caiu 26,5% do ano de 2014 para 2015. O ticket médio diminuiu em 33% no mesmo período, sendo que a inflação acumulada no ano de 2015 foi de 10,67%. Isto demonstra uma retração na economia do Movimento Empresa Júnior em 2015.

FATURAMENTO ANUAL POR EMPRESÁRIO JÚNIOR CAIU 26,5% ENTRE AS EJs RESPONDENTES

Ano	Nº de empresários juniores	PIB júnior	PIB júnior per capita
2014	4939	R\$7.208.472,17	R\$ 1.459,50
2015	4949	R\$ 5.303.802,26	R\$ 1.071,69

Segundo IBGE (2014 e 2015), o PIB per capita do brasileiro foi de R\$28.046,00 em 2014 e R\$28.876,00 em 2015. Com base nessa comparação, o PIB per capita de um empresário júnior em relação a população brasileira é em torno de 4% se comparado a do país. A título de comparação, o PIB per capita de Serra Leoa é de R\$1935,61 por ano (TRANDING ECONOMICS, 2014).

RECEITA DIÁRIA PRODUZIDA POR EMPRESÁRIO JÚNIOR		
Ano	Receita em R\$	Receita em US\$
2014	R\$ 4,00	\$ 1,11
2015	R\$2,94	\$ 0,82

Segundo os Objetivos do Desenvolvimento Sustentável da ONU (2015), para erradicar a pobreza extrema para todas as pessoas e em todos os lugares, cada pessoa do mundo deveria receber diariamente ao menos US\$1,25 por dia.

Diante destes fatos, é possível afirmar que se todo o PIB Júnior fosse revertido em sua totalidade como renda para os empresários juniores, ela seria insuficiente para tirá-los da linha de extrema pobreza.



Dados da Região Sul



Dados Região Sul

Rio Grande do Sul	
Dado	Valor
Faturamento (2012)	R\$ 225.119,44
Faturamento (2013)	R\$ 259.891,83
Faturamento (2014)	R\$ 213.620,73
Faturamento (2015)	R\$ 328.491,63
Empresários Juniores (2014)	201
Empresários Juniores (2015)	180
Média de fat. por membro (2014)	R\$ 1.062,79
Média de fat. por membro (2015)	R\$ 1.824,95
Faturamento médio (2014)	R\$ 30.517,25
Faturamento médio (2015)	R\$ 46.927,38
Ticket médio (2014)	R\$ 4.643,93
Ticket médio (2015)	R\$ 4.562,38

Faturamento: aumento de 53,8%
Faturamento médio por membro: aumento de 72%

Ticket Médio: decréscimo de 1,7%
O valor de faturamento médio representa em torno de 10% da renda per capita do Rio Grande do Sul que é de R\$11.510,00 por ano (PNUD, 2010).

Levando em conta a inflação do ano de 2015 que foi de 10,67% (IPCA 2015), para haver um aumento real do ticket médio de projetos, o valor médio do preço de projetos deveria ser de R\$5.139,44.

Santa Catarina	
Dado	Valor
Faturamento (2012)	R\$ 85.465,50
Faturamento (2013)	R\$ 121.119,00
Faturamento (2014)	R\$ 167.437,52
Faturamento (2015)	R\$ 202.648,39
Empresários Juniores (2014)	298
Empresários Juniores (2015)	262
Média de fat. por membro (2014)	R\$ 561,87
Média de fat. por membro (2015)	R\$ 773,47
Faturamento médio (2014)	R\$ 13.131,18
Faturamento médio (2015)	R\$ 18.949,67
Ticket médio (2014)	R\$ 2.137,63
Ticket médio (2015)	R\$ 2.947,73

Faturamento médio: aumento de 21%
Faturamento médio por membro: 37,7%
Ticket médio: aumento de 38%
O valor de faturamento médio por membro valor representa 6% da renda per capita de um catarinense, que é de R\$11.806,80/ano (PNUD, 2010).

Paraná	
Dado	Valor
Faturamento (2012)	R\$ 37.239,00
Faturamento (2013)	R\$ 33.110,00
Faturamento (2014)	R\$ 40.661,00
Faturamento (2015)	R\$ 43.257,00
Empresários Juniores (2014)	394
Empresários Juniores (2015)	385
Média de fat. por membro (2014)	R\$ 103,20
Média de fat. por membro (2015)	R\$ 112,36
Faturamento médio (2014)	R\$ 7.509,76
Faturamento médio (2015)	R\$ 7.210,77
Ticket médio (2014)	R\$ 1.038,58
Ticket médio (2015)	R\$ 1.320,28

Faturamento: aumento de 6,4%
Faturamento médio por membro: aumento de 8,8%
Ticket médio: aumento de 27,1%
O valor de faturamento médio por membro representa 1% da renda per capita do estado do Paraná que é de R\$10.690,70/ano (PNUD, 2010).

Dados da Região Sudeste



Dados Região Sudeste

São Paulo	
Dado	Valor
Faturamento (2012)	R\$ 465.853,08
Faturamento (2013)	R\$ 345.429,29
Faturamento (2014)	R\$ 338.774,39
Faturamento (2015)	R\$ 308.129,00
Empresários Juniores (2014)	515
Empresários Juniores (2015)	539
Média de fat. por membro (2014)	R\$ 675,76
Média de fat. por membro (2015)	R\$ 571,67
Faturamento médio (2014)	R\$ 36.181,91
Faturamento médio (2015)	R\$ 38.323,49
Ticket médio (2014)	R\$ 4.896,80
Ticket médio (2015)	R\$ 5.895,92

Minas Gerais	
Dado	Valor
Faturamento (2012)	R\$ 855.596,80
Faturamento (2013)	R\$ 1.054.487,08
Faturamento (2014)	R\$ 1.145.523,90
Faturamento (2015)	R\$ 1.026.789,17
Empresários Juniores (2014)	1215
Empresários Juniores (2015)	1190
Média de fat. por membro (2014)	R\$ 942,82
Média de fat. por membro (2015)	R\$ 862,85
Faturamento médio (2014)	R\$ 25.456,09
Faturamento médio (2015)	R\$ 22.817,54
Ticket médio (2014)	R\$ 1.759,64
Ticket médio (2015)	R\$ 1.614,45

Rio de Janeiro	
Dado	Valor
Faturamento (2012)	R\$ 310.576,00
Faturamento (2013)	R\$ 471.226,32
Faturamento (2014)	R\$ 561.994,80
Faturamento (2015)	R\$ 854.44,50
Empresários Juniores (2014)	587
Empresários Juniores (2015)	512
Média de fat. por membro (2014)	R\$ 957,40
Média de fat. por membro (2015)	R\$ 1.668,84
Faturamento médio (2014)	R\$ 43.230,37
Faturamento médio (2015)	R\$ 64.726,50
Ticket médio (2014)	R\$ 3.469,10
Ticket médio (2015)	R\$ 3.714,98

Faturamento: decréscimo de 9%
 Faturamento médio por membro: decréscimo de 15,1%
 Ticket médio: aumento de 20,4%
 O valor de faturamento médio por membro equivale a 4,5% da renda per capita paulista que é de R\$13.013,52/ano (PNUD, 2010).

Faturamento: redução de 11,5%
 Faturamento médio por membro: redução de 9,2%
 Ticket médio: retração de 8,3%
 Estes valores de faturamento equivalem a aproximadamente 10% da renda per capita mineira que é de R\$8.996,00 por ano. Levando em conta a inflação do ano de 2015 que foi de 10,67% (IPCA), o ticket médio de projetos deveria ser de R\$1.947,39 em 2015, o que é 17,1% maior do que o ticket médio do MEJ mineiro.

Faturamento: acréscimo de 52%
 Faturamento médio por membro: acréscimo de 74,3%
 Ticket médio: aumento de 7,1%
 Segundo o PNUD, 2010, a renda per capita fluminense é de R\$12.471,60. Este valor é aproximadamente 10,5 vezes maior que o faturamento anual por empresário júnior. Se o aumento do ticket médio de 2014 acompanhasse a inflação de 2015 que foi de 10,67% (IPCA), o valor subiria para R\$3.839,27.

Espírito Santo	
Dado	Valor
Faturamento (2012)	R\$ 5.335,00
Faturamento (2013)	R\$ 27.700,00
Faturamento (2014)	R\$ 20.024,00
Faturamento (2015)	R\$ 22.666,57
Empresários Juniores (2014)	94
Empresários Juniores (2015)	111
Média de fat. por membro (2014)	R\$ 213,02
Média de fat. por membro (2015)	R\$ 204,20
Faturamento médio (2014)	R\$ 5.003,00
Faturamento médio (2015)	R\$ 5.666,64
Ticket médio (2014)	R\$ 1.053,89
Ticket médio (2015)	R\$ 503,70

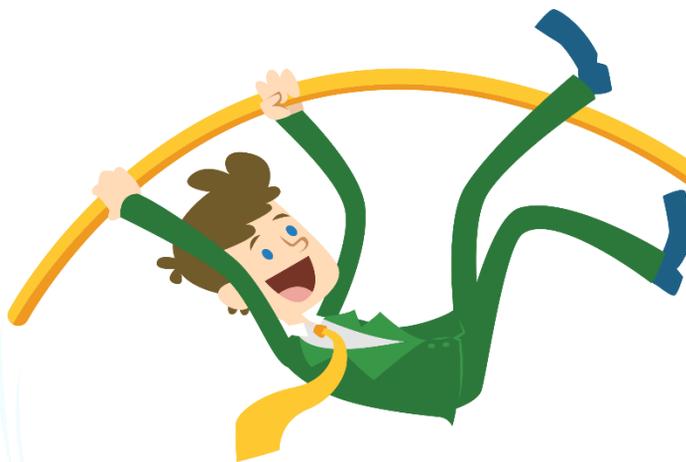
Faturamento: acréscimo de 13,2%

Faturamento médio por membro: redução de 4,2%

Ticket médio: retração de 52,2%

A renda anual per capita do Espírito Santo é de R\$9785,16 (PNUD, 2010), o que representa cerca de 48 vezes o rendimento per capita júnior do estado.

Caso o aumento do ticket médio acompanhasse a inflação de 2015, de 10,67% (IPCA), o valor do ticket médio potencial seria de R\$1.166,35 em 2015.



Dados da Região Centro-Oeste



Dados Região Centro-Oeste

Distrito Federal	
Dado	Valor
Faturamento (2012)	R\$ 457.684,23
Faturamento (2013)	R\$ 496.400,08
Faturamento (2014)	R\$ 687.588,35
Faturamento (2015)	R\$ 595.647,49
Empresários Juniores (2014)	380
Empresários Juniores (2015)	500
Média de fat. por membro (2014)	R\$ 1.809,44
Média de fat. por membro (2015)	R\$ 1.191,29
Faturamento médio (2014)	R\$ 49.113,45
Faturamento médio (2015)	R\$ 42.546,25
Ticket médio (2014)	R\$ 3.884,68
Ticket médio (2015)	R\$ 4.546,93

Faturamento: retração de 15,4%

Faturamento médio por membro: redução de 51,8%;

Ticket médio: aumento de 17,1%

A renda per capita da capital brasileira é de R\$20.581,32 (PNUD, 2010) e se comparado com os dados juniores, ele representa em torno de 17,3 vezes mais que a renda do movimento no Distrito Federal.

Goiás	
Dado	Valor
Faturamento (2012)	R\$ 300,00
Faturamento (2013)	R\$ 1.200,00
Faturamento (2014)	R\$ 3.200,00
Faturamento (2015)	R\$ 34.500,00
Empresários Juniores (2014)	49
Empresários Juniores (2015)	41
Média de fat. por membro (2014)	R\$ 65,31
Média de fat. por membro (2015)	R\$ 841,46
Faturamento médio (2014)	R\$ 1.600,00
Faturamento médio (2015)	R\$ 17.250,00
Ticket médio (2014)	R\$ 400,00
Ticket médio (2015)	R\$ 1.642,86

Faturamento: aumento de 400%

Faturamento médio por membro: aumento de 1200%

Ticket médio: aumento de 400%



Dados da Região Nordeste



Dados Região Nordeste

Maranhão	
Dado	Valor
Faturamento (2012)	R\$ 300.120,00
Faturamento (2013)	R\$ 548.055,00
Faturamento (2014)	R\$ 252.331,00
Faturamento (2015)	R\$ 209.770,00
Empresários Juniores (2014)	61
Empresários Juniores (2015)	59
Média de fat. por membro (2014)	R\$ 4.136,57
Média de fat. por membro (2015)	R\$ 3.555,42
Faturamento médio (2014)	R\$ 63.082,75
Faturamento médio (2015)	R\$ 52.442,50
Ticket médio (2014)	R\$ 14.018,39
Ticket médio (2015)	R\$ 8.068,08

Bahia	
Dado	Valor
Faturamento (2012)	R\$ 132.331,15
Faturamento (2013)	R\$ 231.699,00
Faturamento (2014)	R\$ 263.041,42
Faturamento (2015)	R\$ 362.013,37
Empresários Juniores (2014)	341
Empresários Juniores (2015)	343
Média de fat. por membro (2014)	R\$ 771,38
Média de fat. por membro (2015)	R\$ 1.055,43
Faturamento médio (2014)	R\$ 21.920,12
Faturamento médio (2015)	R\$ 30.167,78
Ticket médio (2014)	R\$ 2.553,80
Ticket médio (2015)	R\$ 2.397,44

Pernambuco	
Dado	Valor
Faturamento (2012)	R\$ 212.048,26
Faturamento (2013)	R\$ 178.181,64
Faturamento (2014)	R\$ 225.806,21
Faturamento (2015)	R\$ 174.843,07
Empresários Juniores (2014)	118
Empresários Juniores (2015)	149
Média de fat. por membro (2014)	R\$ 1.913,61
Média de fat. por membro (2015)	R\$ 1.173,44
Faturamento médio (2014)	R\$ 45.161,24
Faturamento médio (2015)	R\$ 34.968,61
Ticket médio (2014)	R\$ 6.102,87
Ticket médio (2015)	R\$ 4.856,75

Faturamento: retração de 20,2%
 Faturamento médio por membro: decréscimo de 16,3%
 Ticket médio: retração de 73,5%
 Estes valores de faturamento médio por membro equivalem a aproximadamente o mesmo valor da renda per capita maranhense que é de R\$4327,68 por ano. Levando em conta a inflação do ano de 2015 que foi de 10,67% (IPCA), o ticket médio de projetos deveria ser de R\$15.514,15 em 2015.

Faturamento: aumento de 37,6%
 Faturamento médio por membro: aumento de 36,8%
 Ticket médio: retração de 6,5%
 A renda per capita da Bahia é de R\$5957 (PNUD, 2010) e se comparado com os dados juniores, ele representa em torno de 5,6 vezes mais que a renda do movimento no estado. Se o ticket médio de projetos tivesse acompanhado a inflação de 2015 de 10,67% (IPCA), a tendência seria deste valor ser de R\$2.826,29 em 2015.

Faturamento: decréscimo de 29,1%
 Faturamento médio por membro: decréscimo de 63%
 Ticket médio: retração de 25,6%
 A renda anual per capita do Pernambuco é de R\$5.527,56 (PNUD, 2010), o que representa cerca de 5,4 vezes o rendimento per capita júnior do estado. Caso o aumento do ticket médio acompanhasse a inflação de 2015, de 10,67% (IPCA), o valor do ticket médio potencial seria de R\$6.754,05 em 2015.

Alagoas

Dado	Valor
Faturamento (2012)	R\$ 5.864,00
Faturamento (2013)	R\$ 25.803,00
Faturamento (2014)	R\$ 22.999,00
Faturamento (2015)	R\$ 46.524,27
Empresários Juniores (2014)	39
Empresários Juniores (2015)	44
Média de fat. por membro (2014)	R\$ 589,72
Média de fat. por membro (2015)	R\$ 1.057,37
Faturamento médio (2014)	R\$ 11.499,50
Faturamento médio (2015)	R\$ 23.262,14
Ticket médio (2014)	R\$ 1.045,41
Ticket médio (2015)	R\$ 1.033,87

Faturamento: aumento de 102,3%

Faturamento médio por membro: aumento de 79,3%

Ticket médio: decréscimo de 1,1%

Este valor de faturamento médio por membro representa em torno de 20% da renda per capita do Alagoas que é de R\$5.190,72 por ano (PNUD, 2010).

Levando em conta a inflação do ano de 2015 que foi de 10,67% (IPCA 2015), para haver um aumento real do ticket médio de projetos, o valor médio do preço de projetos potencial seria de R\$1.156,95.

Rio Grande do Norte

Dado	Valor
Faturamento (2012)	R\$ 20.000,00
Faturamento (2013)	R\$ 24.000,00
Faturamento (2014)	R\$ 27.000,00
Faturamento (2015)	R\$ 38.000,00
Empresários Juniores (2014)	22
Empresários Juniores (2015)	31
Média de fat. por membro (2014)	R\$ 1.227,27
Média de fat. por membro (2015)	R\$ 1.225,81
Faturamento médio (2014)	R\$ 27.000,00
Faturamento médio (2015)	R\$ 38.000,00
Ticket médio (2014)	R\$ 3.857,14
Ticket médio (2015)	R\$ 1.809,52

Faturamento: aumento de 40,7%

Faturamento médio por membro: não apresentou mudanças de um ano para outro

Ticket médio: retração de 213%

A renda per capita de R\$6.545,05/ano (PNUD, 2010) representa 5,34 vezes a renda per capita de um empresário júnior do estado.

Se o ticket médio tivesse acompanhado a inflação de 2015 - 10,67% (IPCA), o valor potencial de ticket médio seria de R\$4.268,70.

Sergipe

Dado	Valor
Faturamento (2012)	R\$ 12.198,00
Faturamento (2013)	R\$ 2.900,00
Faturamento (2014)	R\$ 4.800,00
Faturamento (2015)	R\$ 7.465,00
Empresários Juniores (2014)	38
Empresários Juniores (2015)	57
Média de fat. por membro (2014)	R\$ 126,32
Média de fat. por membro (2015)	R\$ 130,96
Faturamento médio (2014)	R\$ 1.600,00
Faturamento médio (2015)	R\$ 2.488,33
Ticket médio (2014)	R\$ 800,00
Ticket médio (2015)	R\$ 746,50

Faturamento: aumento de 55,5%

Faturamento médio por membro: estável no período

Ticket médio: redução de 7,16%

A renda anual per capita do Sergipe é de R\$5.527,56 (PNUD, 2010), o que representa cerca de 50 vezes o rendimento per capita júnior do estado.

Caso o aumento do ticket médio acompanhasse a inflação de 2015, de 10,67% (IPCA), o valor do ticket médio potencial seria de R\$885,36 em 2015.

Paraíba	
Dado	Valor
Faturamento (2012)	R\$ 60.709,00
Faturamento (2013)	R\$ 30.712,00
Faturamento (2014)	R\$ 27.079,50
Faturamento (2015)	R\$ 37.094,00
Empresários Juniores (2014)	59
Empresários Juniores (2015)	48
Média de fat. por membro (2014)	R\$ 458,97
Média de fat. por membro (2015)	R\$ 772,79
Faturamento médio (2014)	R\$ 9.026,50
Faturamento médio (2015)	R\$ 12.364,67
Ticket médio (2014)	R\$ 2.461,77
Ticket médio (2015)	R\$ 2.318,38

Faturamento: aumento de 37%

Faturamento médio por membro: aumento de 68,4%

Ticket médio: decréscimo de 6%

Este valor de faturamento médio representa em torno de 14,1% da renda per capita paraibana que é de R\$5.699,28 por ano (PNUD, 2010).

Levando em conta a inflação do ano de 2015 que foi de 10,67% (IPCA 2015), para haver um aumento real do ticket médio de projetos, o valor médio do preço de projetos potencial seria de R\$2.724,44.

Ceará	
Dado	Valor
Faturamento (2012)	R\$ 39.579,24
Faturamento (2013)	R\$ 36.206,06
Faturamento (2014)	R\$ 62.735,69
Faturamento (2015)	R\$ 81.392,62
Empresários Juniores (2014)	215
Empresários Juniores (2015)	178
Média de fat. por membro (2014)	R\$ 291,79
Média de fat. por membro (2015)	R\$ 457,26
Faturamento médio (2014)	R\$ 6.970,63
Faturamento médio (2015)	R\$ 9.043,62
Ticket médio (2014)	R\$ 1.063,32
Ticket médio (2015)	R\$ 1.130,45

Faturamento: acréscimo de 29,7%

Faturamento médio por membro: decréscimo de 56,7%

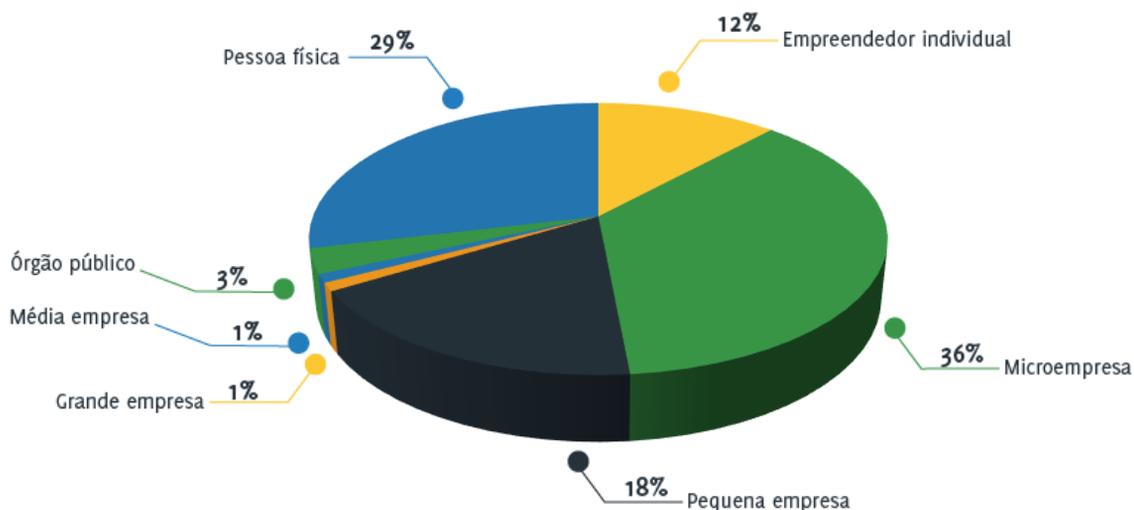
Ticket médio: 6,3%

A renda anual per capita do Ceará é de R\$5.527,56 (PNUD, 2010), o que representa cerca de 12 vezes o rendimento per capita júnior do estado.

Caso o aumento do ticket médio acompanhasse a inflação de 2015, de 10,67% (IPCA), o valor do ticket médio potencial seria de R\$1.176,77 em 2015.

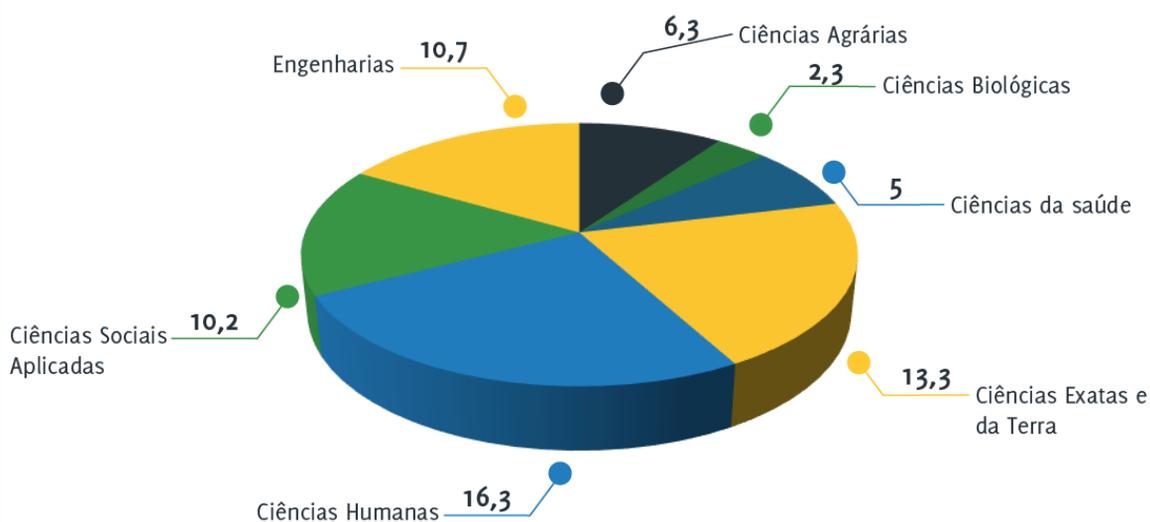


55% DOS CLIENTES DAS EMPRESAS JUNIORES RESPONDENTES SÃO MPES



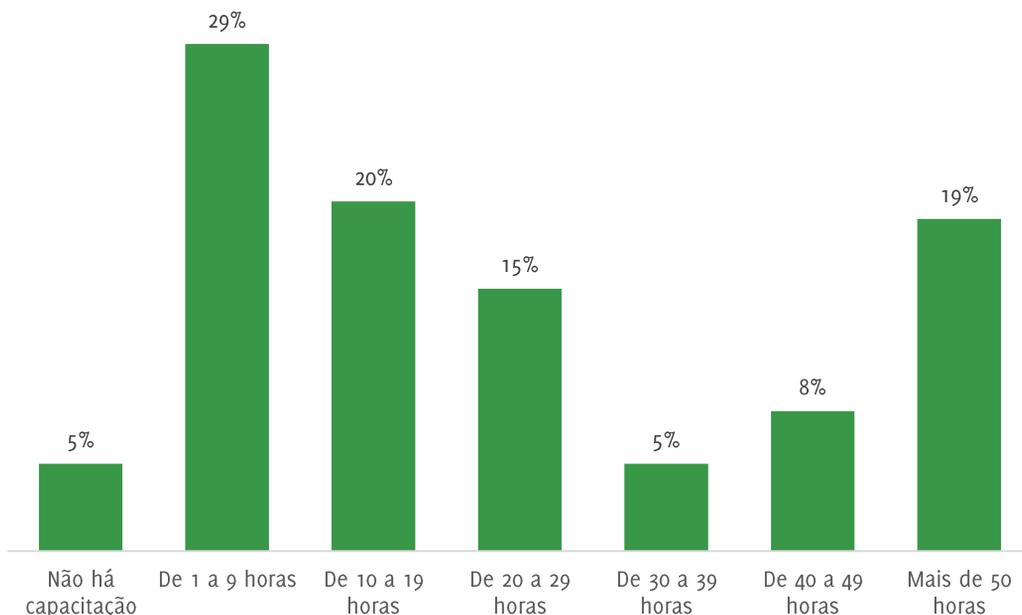
Por meio deste gráfico é possível observar que o MEJ impacta diretamente na economia brasileira, visto que 93% das empresas no Brasil são MPes e que elas geram cerca de 50% dos empregos e 27% do PIB brasileiro. O MEJ hoje, mas do que nunca tem gerado muitos resultados para o país.

ENGENHARIAS, CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS, CIÊNCIAS HUMANAS E CIÊNCIAS EXATAS E DA TERRA FAZEM MAIS PROJETOS NA MÉDIA ENTRE AS EMPRESAS RESPONDENTES



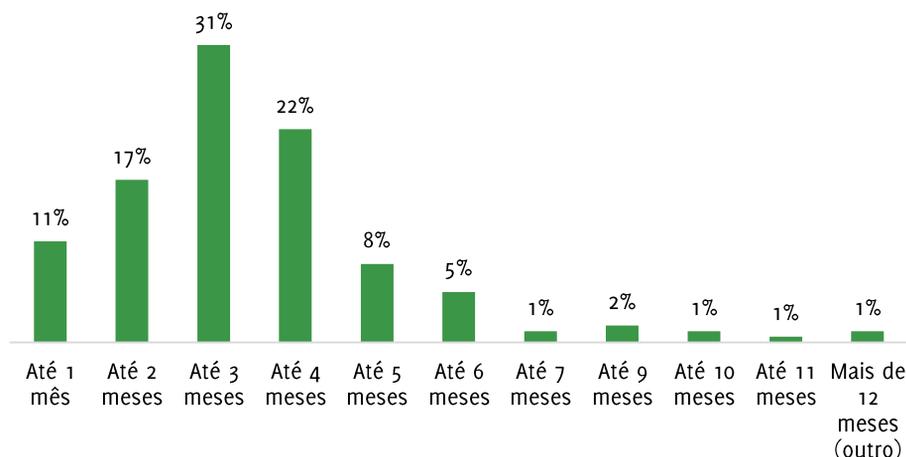
As empresas juniores que mais fazem projetos são aquelas de cursos de ciências humanas e ciências sociais aplicadas como administração e ciências econômicas. Em seguida as Ejs de engenharia e as ciências exatas. Na primeira categoria, as Ejs que mais faturam são as de múltiplas engenharias e as de engenharia de produção. Na categoria ciências exatas, este número é alavancado pelas Ejs de ciências da computação.

29% DAS 171 EJs RESPONDENTES FAZEM DE 1 A 9 HORAS DE CAPACITAÇÃO EM PROJETOS



Se as empresas juniores capacitarem melhor seus membros para as atividades fim, seus resultados serão alavancados. Em 2015, a média de capacitação para os empresários juniores em gestão foi de 36,7h, enquanto para projetos foi de 30h. Isto representa uma diferença de 22,3% mais tempo voltado para gestão que para projetos. Como o Movimento irá alavancar seus resultados com estes estímulos?

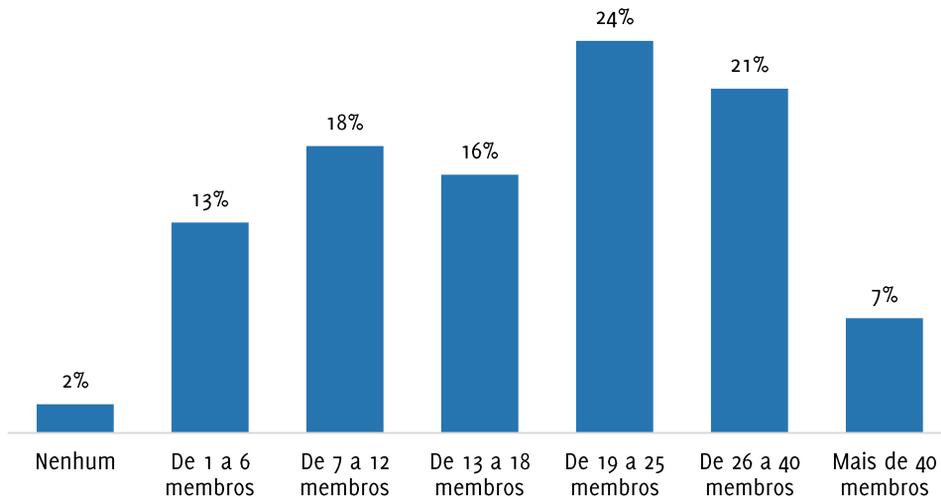
81% DAS EMPRESAS JUNIORES RESPONDENTES EXECUTAM PROJETOS EM ATÉ 4 MESES



Pela Estratégia do MEJ, é necessário que neste triênio o MEJ alavanque a capacidade de execução de projetos por meio da taxa de ocupação, que é a quantidade de meses que os empresários juniores ficaram alocados em projetos. Para 2016, a meta é que a taxa de ocupação em meses seja 2 alocado em projetos comerciais, que sejam para clientes externos e remunerados.

Segundo os dados, 81% dos projetos realizados pelas EJs duram até 4 meses. Desta forma, é possível afirmar que cada empresário júnior consegue participar da realização de, ao menos, 3 projetos por ano.

24% DAS 171 EJs RESPONDENTES DISPONIBILIZAM DE 19 A 25 MEMBROS PARA PROJETOS



A meta de execução será atingida quando 100% dos empresários juniores das Ejs forem disponibilizados para fazer projetos. Desta forma, o empresário júnior terá uma melhor experiência na sua formação, visto que estará vivenciando na prática a vivência empresarial por meio da execução de projetos, colocando seu conhecimento técnico adquirido no seu curso de graduação em prática.

Mercado

CLIENTES QUE BUSCAM EJs	
Ano	Quantidade
2014	25,7
2015	21,3

Apesar da retração do número de clientes que buscam EJs, aumentou o número de pessoas que indica empresas juniores de 1,82 para 3,63 clientes, evidenciando que o serviço que as empresas juniores estão ganhando a confiabilidade de seus clientes.

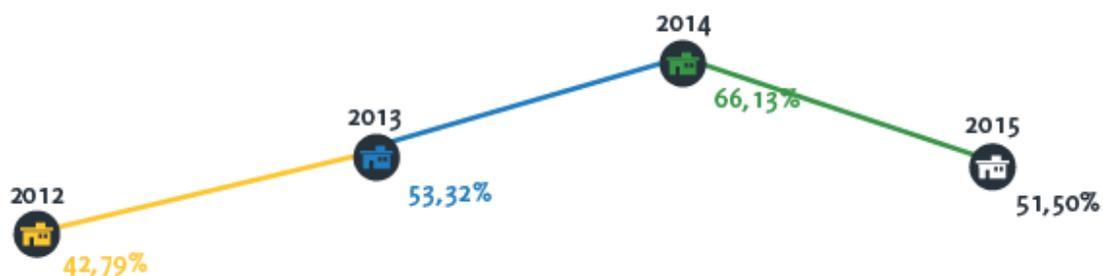
Mesmo assim, a empresa júnior precisa utilizar de novos meios para a captação de projetos, encontrando o seu oceano azul, por meio de ferramentas como a prospecção ativa e a fidelização de clientes.

FIDELIZAÇÃO DE CLIENTES	
Ano	Quantidade
2014	2,41
2015	1,82

Além disso, as EJs vendem poucos serviços do portfólio e não o atualizam. Em 2014, 53% das EJs lançaram algum serviço no portfólio. Este número caiu para 52% em 2015. Desses, 38% conseguiram ter pelo menos um serviço novo vendido em 2014 e 40% em 2015, ressaltando a importância de uma revisão do portfólio periódica.

De todas as Ejs que lançaram pelo menos um serviço no portfólio, 96% conseguiram vender projetos.

A SATISFAÇÃO MÉDIA DOS CLIENTES DAS EMPRESAS JUNIORES RESPONDENTES É DE 51,5%

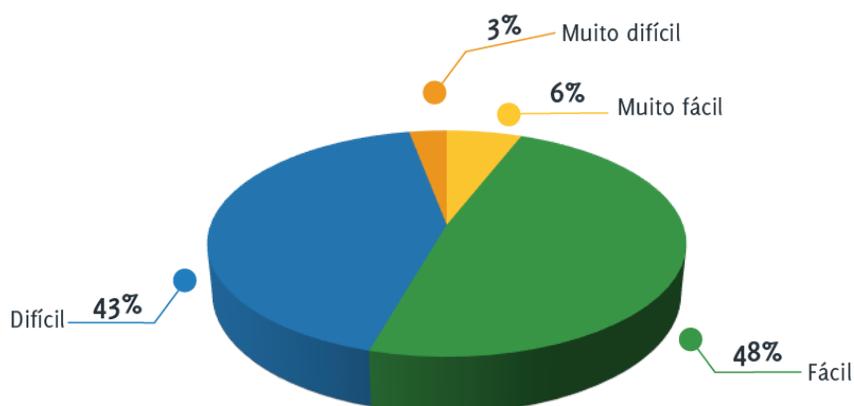


Os dados de satisfação dos clientes revelam que a satisfação flutua muito de um ano para o outro, podendo demonstrar alguns fatores:

- problema no diagnóstico dos projetos;
- problemas em relação a qualidade do serviço prestado;

Outro fator crítico em relação a satisfação dos clientes é que muitas EJs não enviam a pesquisa de satisfação pós projeto e por outras vezes, o cliente não responde. Este é outro fator que interfere nestes números.

48% DAS EJS RESPONDENTES JULGAM SER FÁCIL CONSEGUIR O SELO EJ



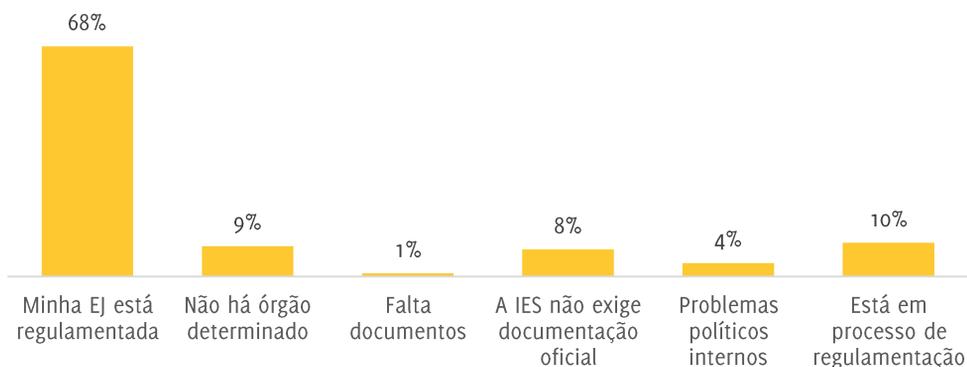
Quanto a regulamentação em geral, 68% das EJs dizem estar regulamentadas, o que ainda é um gargalo, pois 100% das EJs deveriam estar regulamentadas o ano inteiro para não terem problemas jurídico-fiscais ao longo do ano.

Em relação aos tributos pagos pelas empresas juniores, o mais citado foi o ISS com 57%.

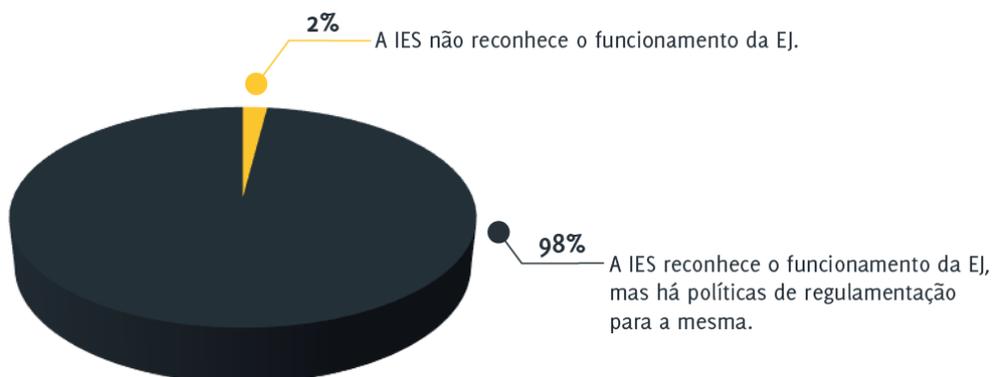
Em relação ao Selo EJ, há uma pequena diferença entre as EJs que acham o processo fácil (48%) e difícil (43%). A partir deste dado é possível concluir que este processo apresenta um nível de dificuldade mediano para as EJs.

Além disso, 86% das EJs do país não tiveram demandas no judiciário, o que representa um número bastante expressivo para a regulamentação do movimento.

68% DAS EJS RESPONDENTES ESTÃO REGULAMENTADAS

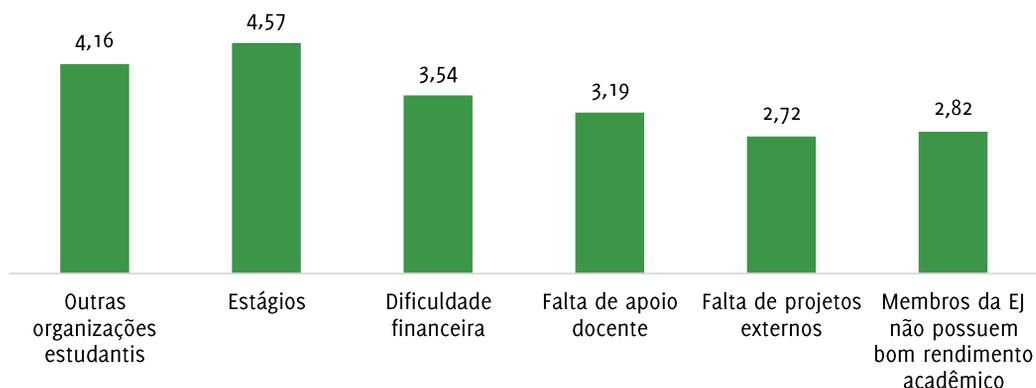


98% DAS EJS RESPONDENTES POSSUEM RECONHECIMENTO DA IES, MAS NÃO HÁ POLÍTICAS DE REGULAMENTAÇÃO



A partir deste dado é possível afirmar que o Movimento de forma geral é reconhecido pelas IES, no entanto, não há nenhum tipo de regulamentação específica para as empresas juniores nas instituições de ensino superior do país. Este dado evidencia a falta de representatividade do movimento perante as universidades.

O MAIOR MOTIVO PARA NÃO ADESÃO AO MOVIMENTO É ESTÁGIO ENTRE AS EJs RESPONDENTES



O grau de influência do universitário não se inscrever para o Processo Seletivo da EJ é uma régua de 1 a 6, sendo que se aproxima de 1 quando o motivo é menos influente e 6, quanto mais influente for.

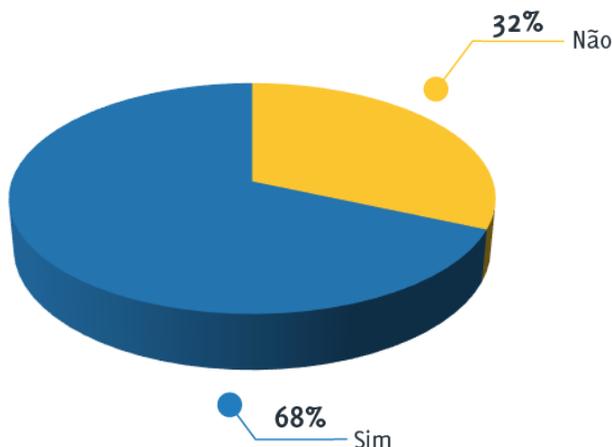
O principal motivo para a não inscrição no Processo Seletivo das empresas juniores são os estágios.

ROTATIVIDADE

Ano	Nº médio de membros
2014	28,9
2015	16,1

Houve uma redução de 43% no número médio de membros entre 2014 e 2015.

O PROCESSO DE COGESTÃO É FORMALIZADO EM 68% DAS EJs RESPONDENTES



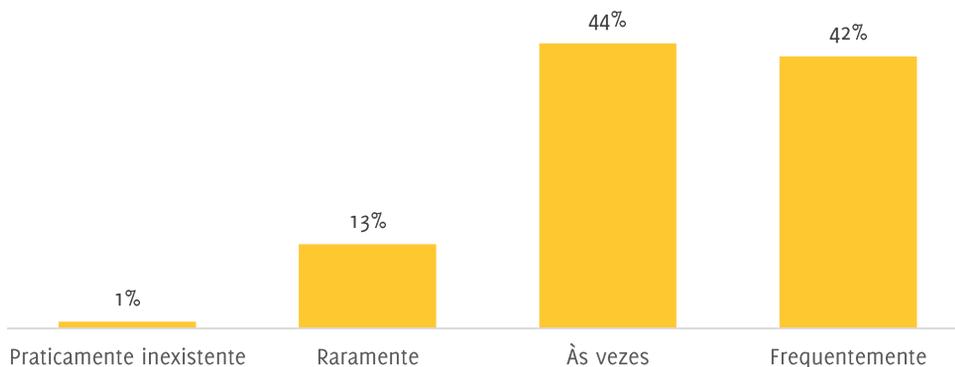
68% dos respondentes afirmam que há um processo de cogestão formal dentro das EJs.

No entanto, este dado ainda precisa ser melhorado, uma vez que a perenidade do movimento dependem dessa passagem de conhecimento formalizada. Caso contrário, as EJs ficam sujeitas a períodos de flutuação, atrapalhando o crescimento do MEJ como um geral.

Esta é a distribuição de Ejs que possuem processo de cogestão formal, comparando com o número de projetos que cada uma delas executou.

Nº Projetos	Processo de Cogestão Formal
0 a 5	39%
6 a 10	26%
11 a 15	15%
Mais de 16	20%

44% DAS EJS RESPONDENTES TEM CONTATO OCASIONAL COM SEUS EX-MEMBROS

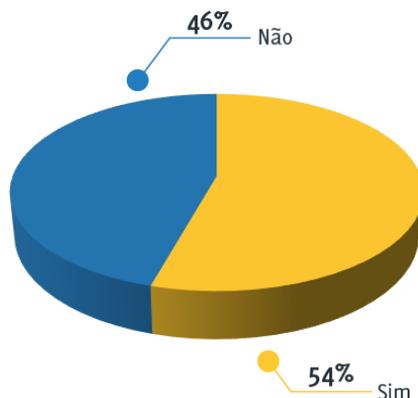


Este dado mostra que 86% das EJs possui contato com seus ex membros.

Para potencializar ainda mais o resultado é preciso se conhecer e isso inclui conhecer sua história, o contato com os ex membros é muito importante para que as EJs possam conhecer os cenários passados para.

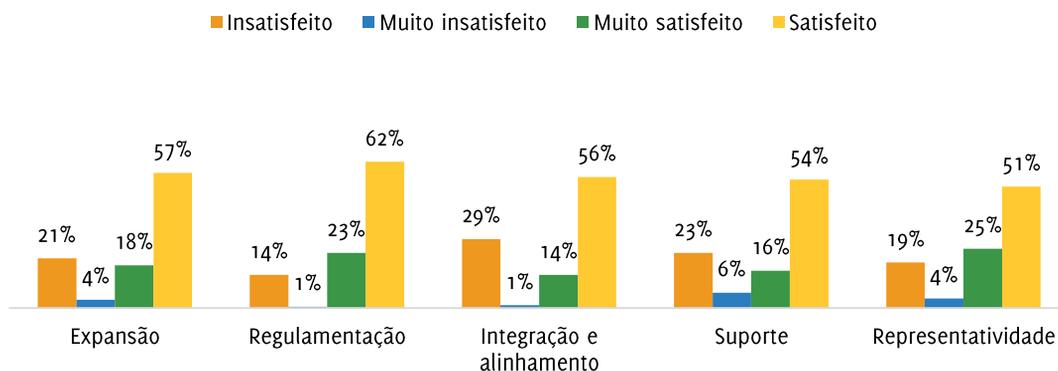
A partir disso, entender o presente e traçar planos assertivos para o futuro da E.J.E com isso as EJs terão condições de validar suas ideias, bem como trazer toda a experiência viva para a EJ.

54% DAS EJs RESPONDENTES FAZEM PARTE DE NÚCLEO



54% das Ejs pertencem a núcleos e, segundo as Ejs, a principal importância dos núcleos é a representatividade frente a IES/município, uma vez que os núcleos diferem em sua forma de acordo com universidade e estado que estão inseridos.

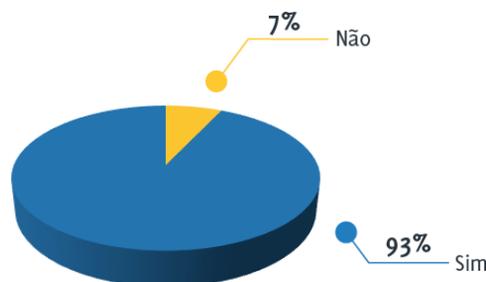
SATISFAÇÃO MEJ ESTADUAL DAS EJS RESPONDENTES EM RELAÇÃO ÀS SUAS FEDERAÇÕES



O gráfico de Satisfação do MEJ estadual mostra que os pontos mais críticos nas Federações se dá pela representatividade em relação ao Movimento Empresa Júnior e Suporte as Ejs. Por estes motivos, o NPS geral das federações mensurado no Censo foi de 8,1.

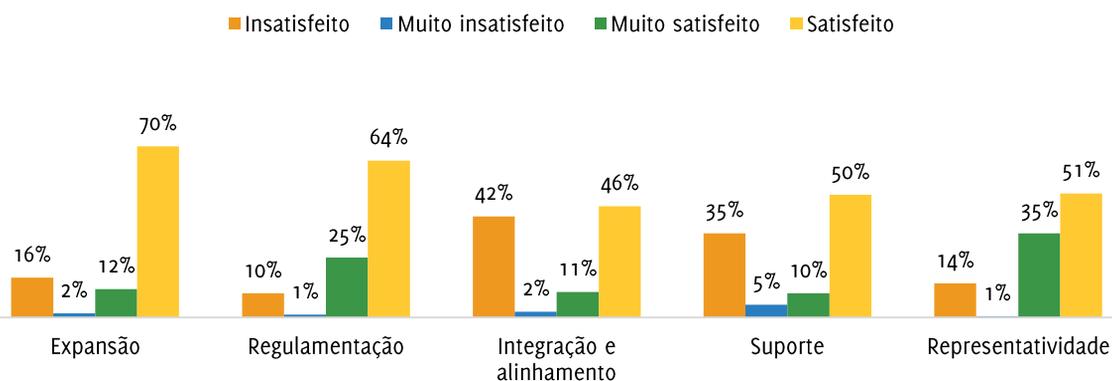
Apesar de suporte ser um dos grandes gargalos segundo as Ejs respondentes do Censo, temos que 93% das EJs participam dos programas de suporte das federações.

93% DAS EJS RESPONDENTES PARTICIPAM DOS PROGRAMAS DE SUPORTE DA SUA FEDERAÇÃO



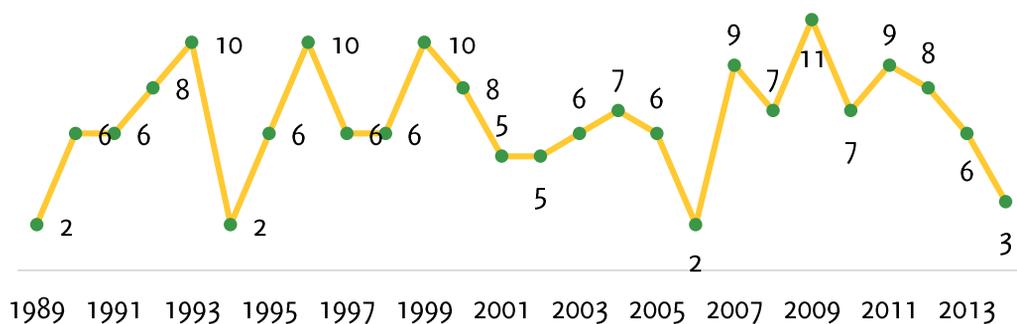
Assim como as Federações, para o MEJ, o principal gargalo do trabalho com a Brasil Júnior é em relação ao suporte às EJs. Já o principal motivo de satisfação das Ejs em relação à Brasil Júnior é a representatividade que apresenta perante a sociedade, a grandes empresas do país, ao governo, IES e outras instituições. Por esses motivos, o NPS mensurado da Brasil Júnior no Censo foi de 8,25.

SATISFAÇÃO COM A BRASIL JÚNIOR ENTRE AS EJS RESPONDENTES

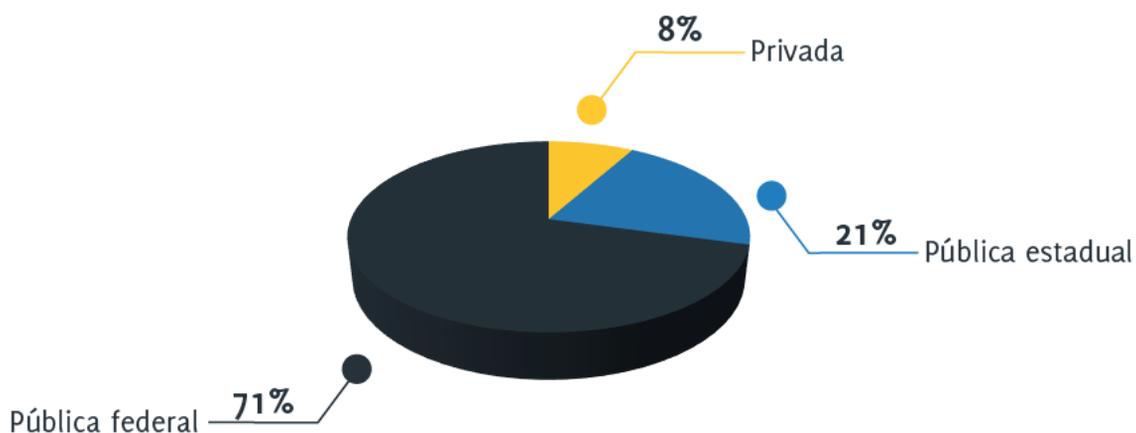


Dados secundários

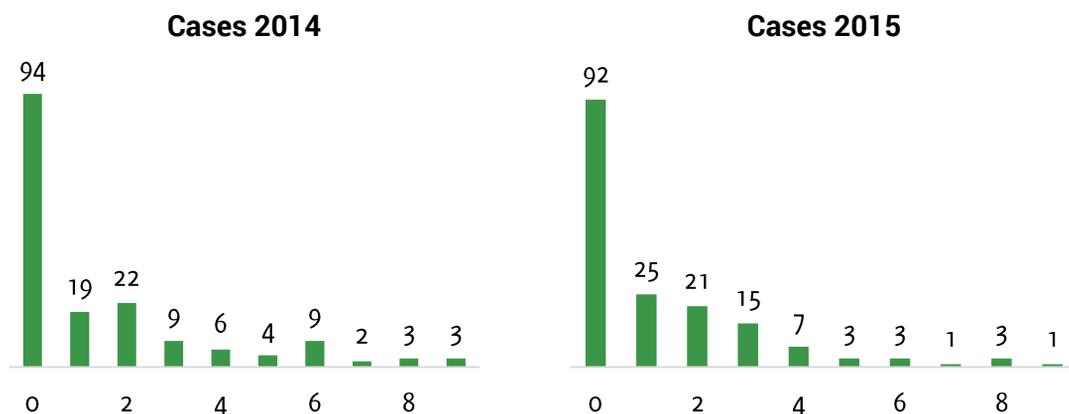
ANO DE FUNDAÇÃO DAS EJS RESPONDENTES



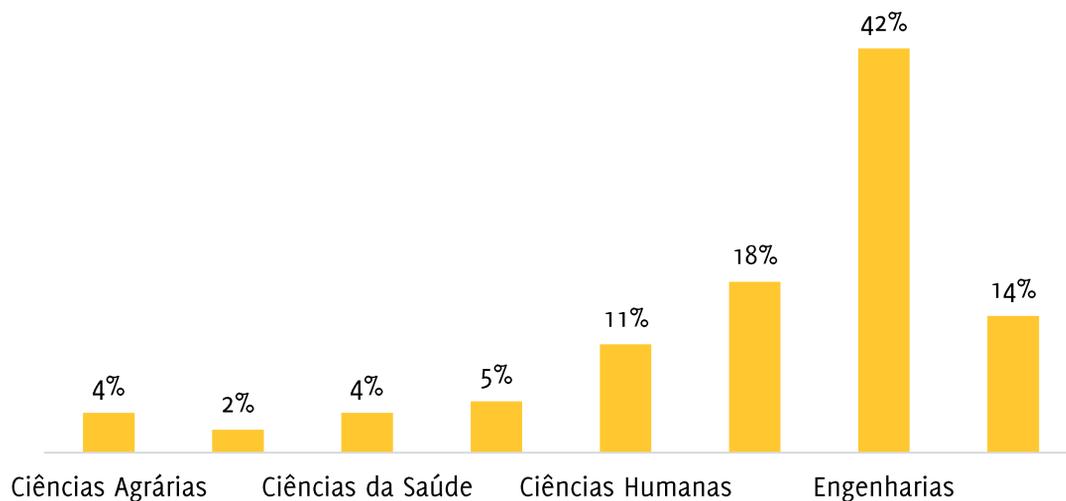
CLASSIFICAÇÃO IES DAS EJS RESPONDENTES



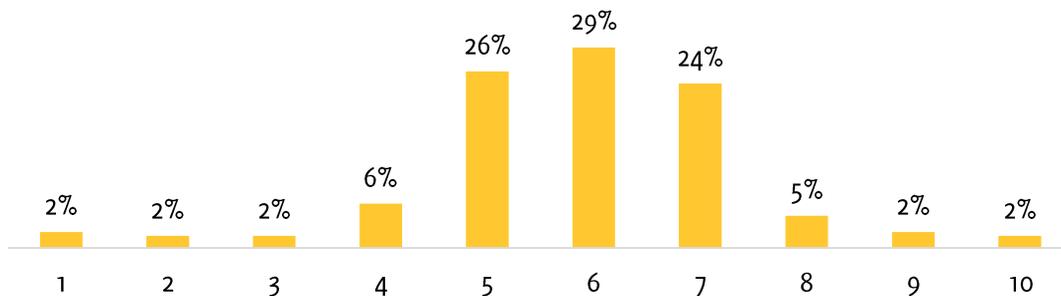
NÚMERO DE CASES APRESENTADOS EM 2014 E 2015 DAS EJS RESPONDENTES



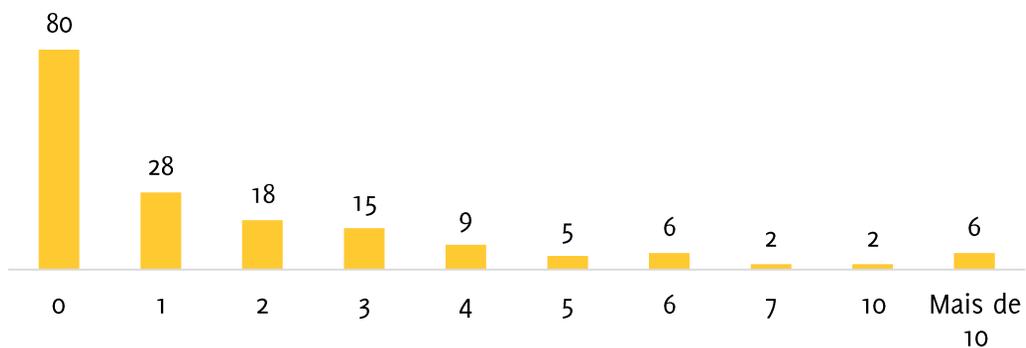
ÁREA DE ATUAÇÃO DAS EJS RESPONDENTES



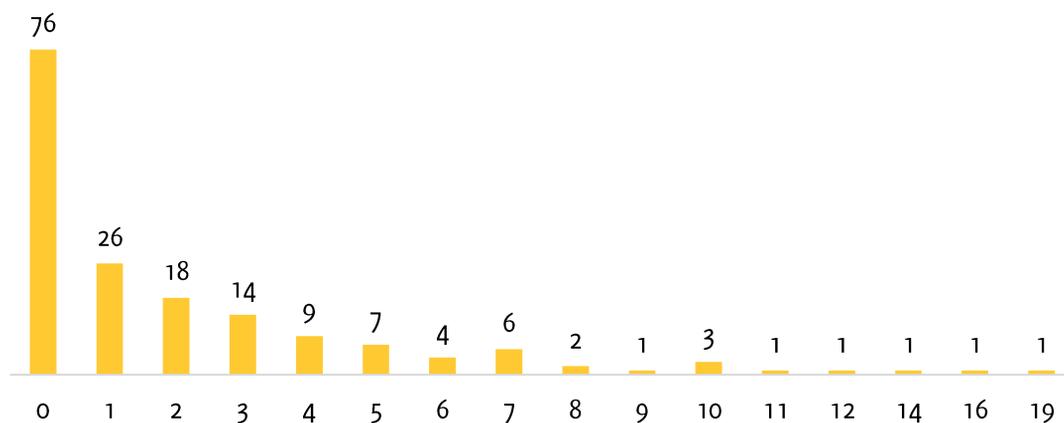
NÚMERO DE DEPARTAMENTO DAS EJS RESPONDENTES EM 2014



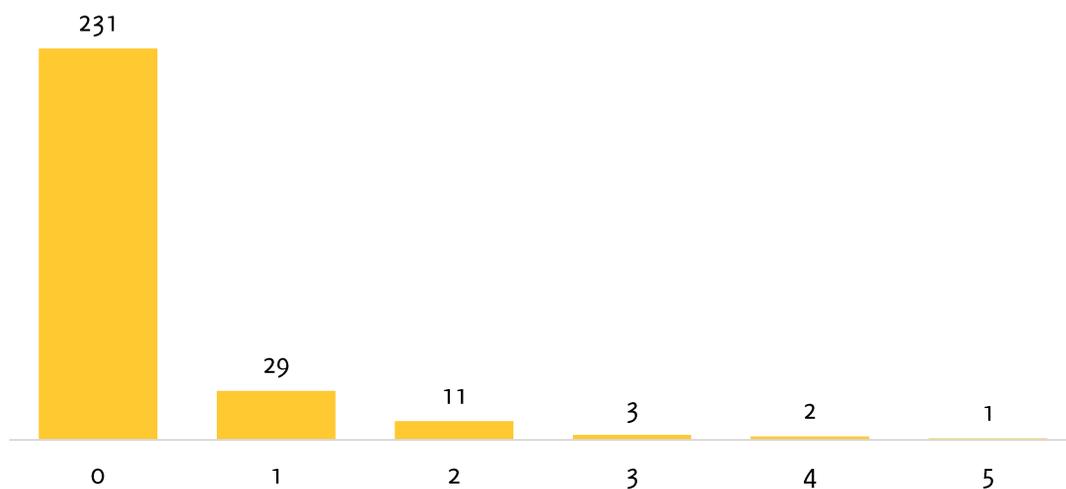
MEMBROS NAS EQUIPES DAS FEDERAÇÕES ENTRE AS EJS RESPONDENTES EM 2014



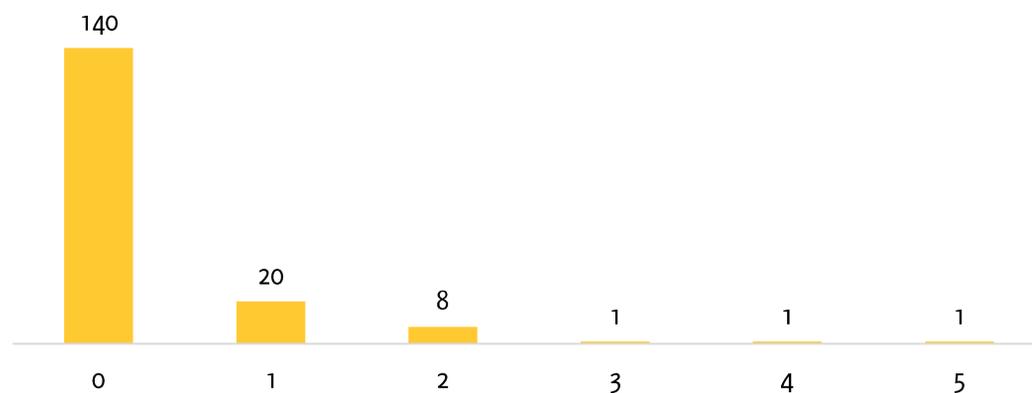
MEMBROS QUE TENTARAM PROCESSO SELETIVO NAS FEDERAÇÕES DAS EJS RESPONDENTES EM 2015



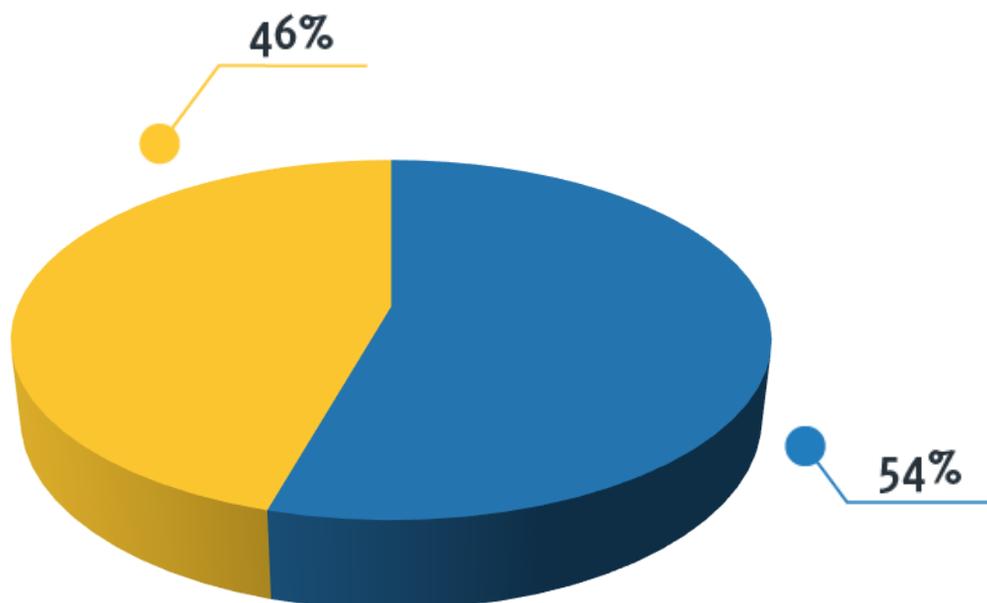
PESSOAS QUE TENTARAM PROCESSO SELETIVO DA BRASIL JÚNIOR ENTRE AS EJS RESPONDENTES EM 2014



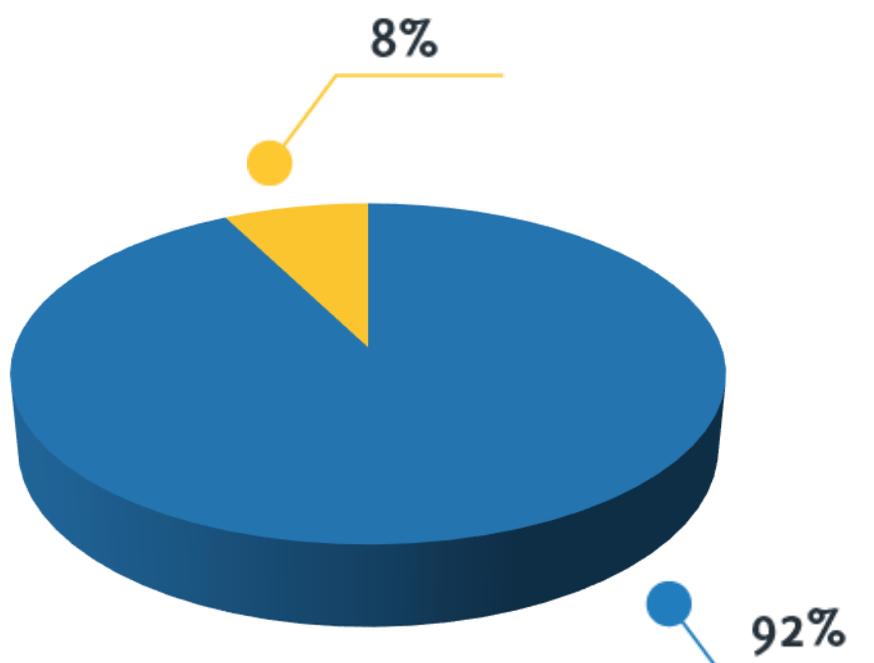
MEMBROS QUE TENTARAM PROCESSO SELETIVO DA BRASIL JÚNIOR ENTRE AS EJS RESPONDENTES EM 2015



MEMBROS QUE TENTARAM PRESIDÊNCIA OU PRESIDÊNCIA DO CONSELHO EM INSTÂNCIAS ENTRE AS EJS RESPONDENTES



MEMBROS QUE TENTARAM PRESIDÊNCIA OU PRESIDÊNCIA DO CONSELHO NA BRASIL JÚNIOR ENTRE AS EJS RESPONDENTES



Todos os dados do Censo 2015 são referentes às 171 EJs que responderam o Censo!



Censo & Identidade

Stephanie Zanini

Vice Presidente de Comunicação

+55 (84) 9966 0616

vpcomunicacao@brasiljunior.org.br

Welerson Carvalho

Coordenador de Rede

+55 (37) 98813 3529

[rede@brasiljunior.org.br](mailto:redes@brasiljunior.org.br)

Fernanda Yuri

Assessora de Rede

+55 (11) 98430-6309

[rede@brasiljunior.org.br](mailto:redes@brasiljunior.org.br)

brasiljunior.org.br

